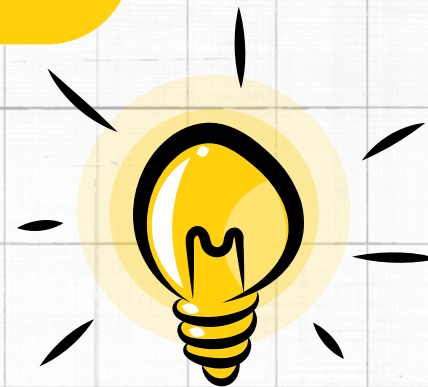
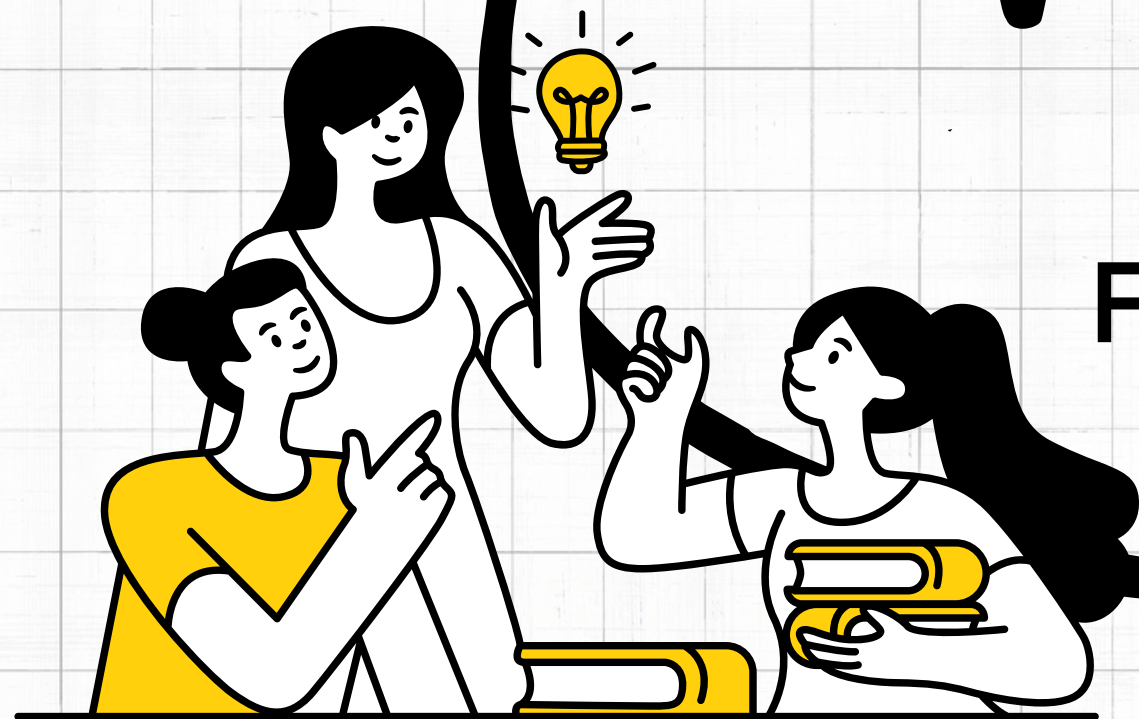


PRESENTACIÓN

START INNOVA

MARTA, RAQUEL,
FLORENCIA Y CIARA



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

**SEGMENTACIÓN DE
MERCADO**

FUENTES DE INGRESO

**RELACIONES CON LOS
CLIENTES**

ACTIVIDADES CLAVE

PROPOSICIÓN DE VALOR

SOCIEDADES CLAVE

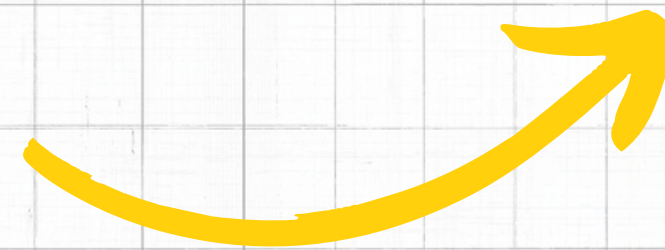
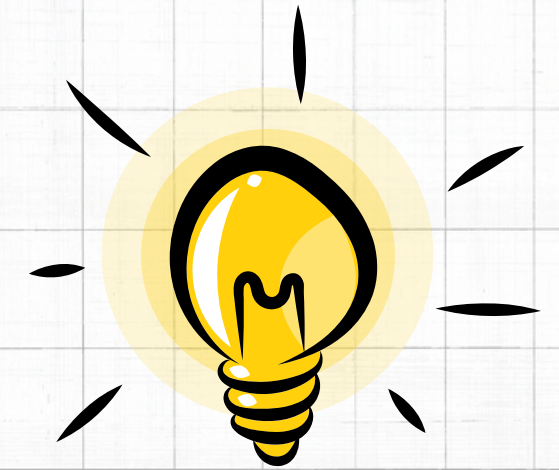
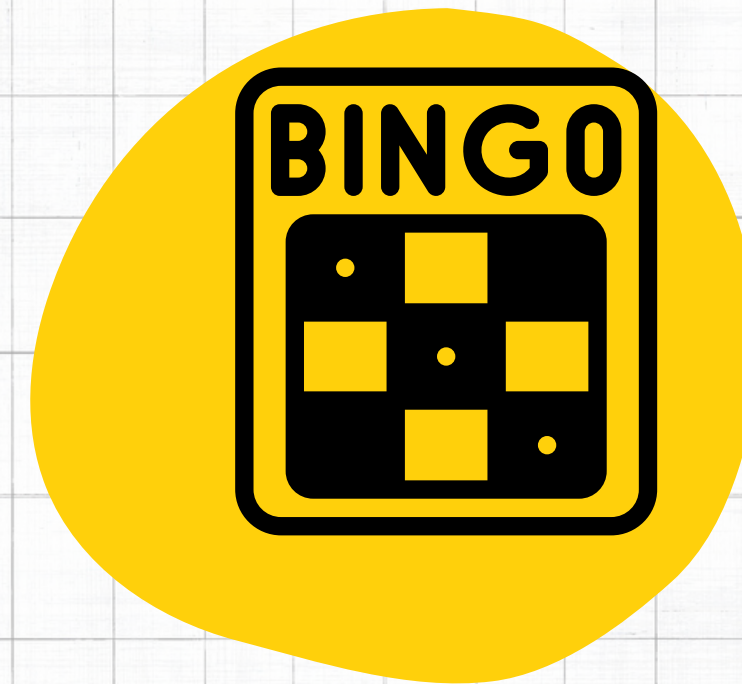
CANALES

RECURSOS CLAVE

**ESTRUCTURA DE
COSTES**

INTRODUCCIÓN

Nuestro proyecto trata de una app para jugar al bingo y poder ayudar a la gente necesitada con las donaciones de comida y productos básicos. Para poder jugar se debe donar y ayudar a la gente, y si ganas un bingo puedes entrar en un sorteo con posibilidades de ganar.



PROPOSICIÓN DE VALOR

Nuestro proyecto trata de una app para jugar al bingo. Para poder jugar se debe donar y ayudar a la gente, y si ganas un bingo puedes entrar en sorteos con posibilidades de ganar.

Las propuestas de valor de este proyecto son:

Este trabajo trata de algo lúdico, con el fin de divertirse y a su vez ayudar a otras personas.

Trata de satisfacer las necesidades de forma didáctica y solidaria.

Ayudas a los necesitados .

Y por último el altruismo, es decir, hacemos algo sin buscar nada a cambio.



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La segmentación del mercado es a los clientes a los que va dirigido el proyecto. Nuestro segmento de clientes es un mercado masivo ya que requiere producción en masa en grandes volúmenes, por parte de la empresa.

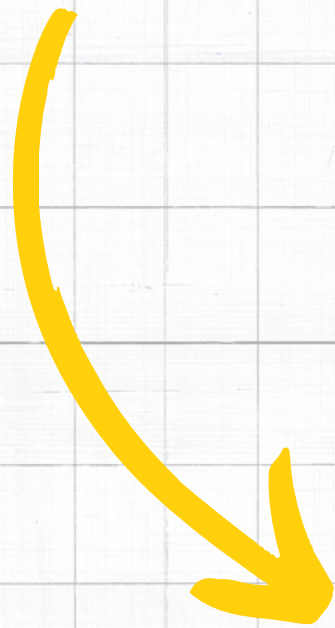
Los clientes a los que vamos dirigidos son:

-Los aficionados a los juegos.

Gente que quiera ayudar a más personas.

Y por último personas caritativas que valoren el bienestar de los demás.

SOCIEDADES CLAVES



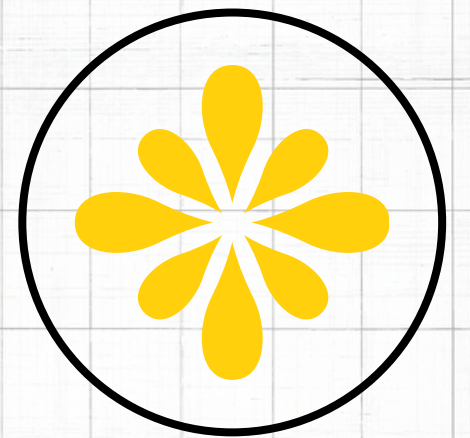
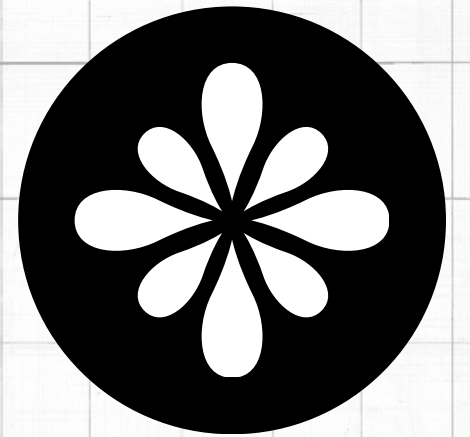
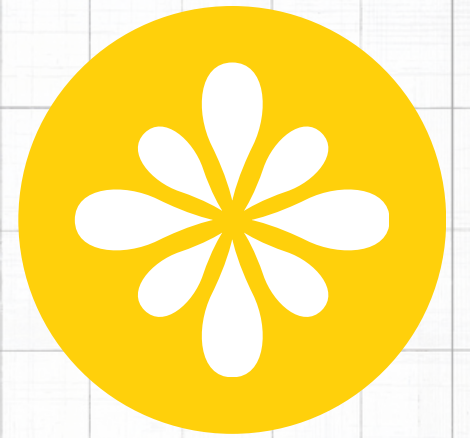
Las sociedades clave son los socios a los que debemos recurrir para que nuestro proyecto salga adelante.

Nuestros socios clave son:

-Los supermercados, porque así nos donan la comida.

-Las tiendas de ropa, porque donan la ropa.

-Tener contactos para si necesitamos ayuda, que nos colaboren.



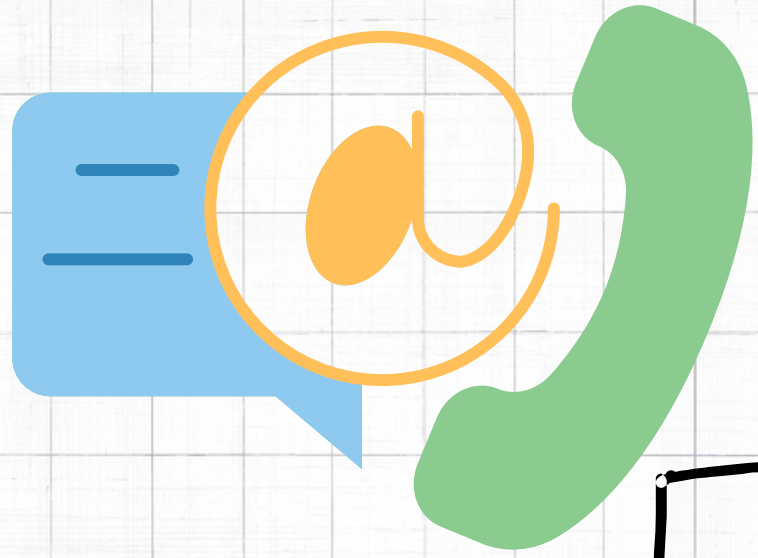
FUENTES DE INGRESO

La fuente de ingresos es cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo.

-Que la gente compre nuestros productos

-Que se suscriban, como las ONG's

-Donaciones, tanto de alimentos como todo tipos de productos necesarios.



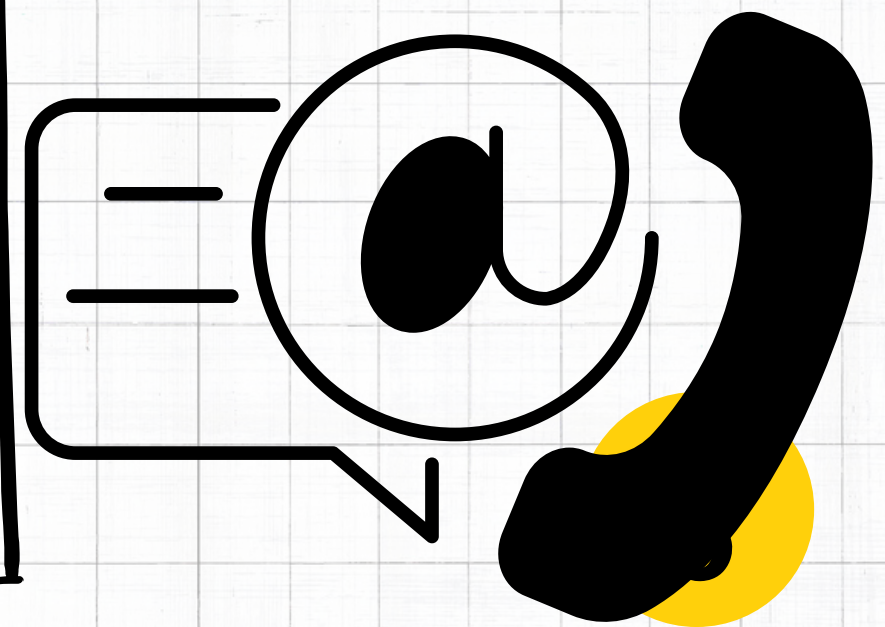
CANALES

Los canales son medios por los cuales hacemos que lleguen nuestros servicios/productos a los clientes.

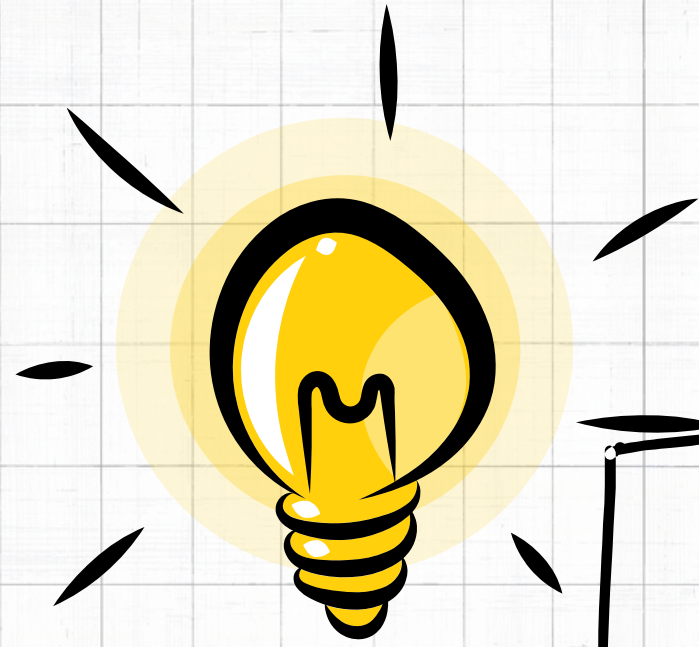
-Camiones de transportación para que lleguen los productos a nuestro almacén.

-Páginas web para que la gente pueda informarse y donar.

-Transportes de distribución para que los clientes reciban nuestros productos.



relaciones con los clientes



Las relaciones con los clientes son aquellas maneras de atraer clientes y conservarlos.

-Páginas promocionales

-Carteles/Posters para que la gente se informe y sepa donde queda nuestro almacén.

-Mediante internet(La Página web)

RECURSOS CLAVES

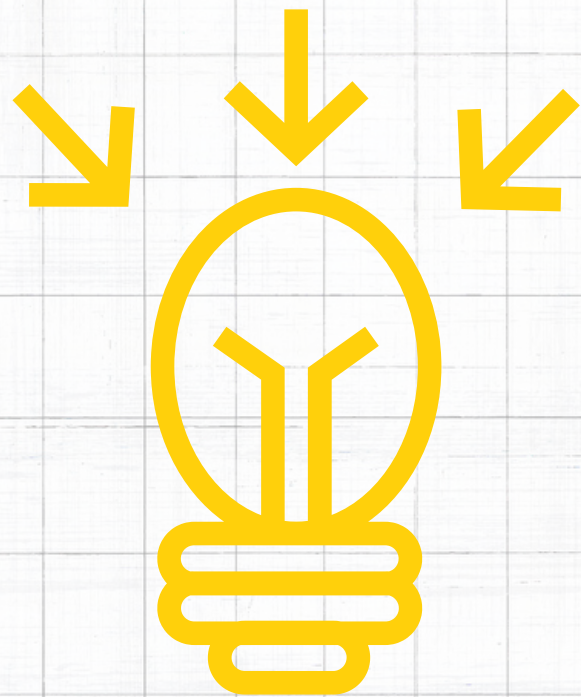
Los recursos clave son los elementos que necesitamos para que nuestro proyecto funcione.

-Ordenadores para manejar las páginas.

-Almacenes para guardar los productos.

-Personal de administración.

ACTIVIDADES CLAVES



Las actividades clave son las cosas más importantes que hay que hacer para que nuestro proyecto funcione.

-Publicidad para que le lleguen a más personas.

-Patrocinadores para publicidad.

-Página web para los suscriptores

ESTRUCTURA DE COSTES



Las estructuras de costes son los gastos generales para el proyecto.

-Gastos para el almacén

-Creación y mantenimiento de pag web

-Gastos generales

-Gatos personal + personal oficina almacen

-Wifi + material oficina

**¡MUCHAS GRACIAS POR
ESCUCHAR**

